

人材サービス業界にとって人手不足はますます深刻化！

障がい者雇用率未達成企業**5.4万社**！

障がい者の未就労数**323万人**！

地方都市の障がい者の就労支援は**競合が皆無**！

障がい者の 派遣・紹介事業で 新規参入成功事例続出！ 粗利3億円営業利益1億円！

3分で読める成功事例レポート今すぐチェック！

成功のポイントはコチラ！

- ✓ 人材サービス業は派遣も紹介も業務請負もニーズがあっても人材不足はますます深刻化！
- ✓ 障がい者の増加！障がい者法定雇用率の上昇！
人手不足の今、企業の業務に合った障がい者雇用が急増中！
- ✓ 障がい者の人材サービスは自治体の指定で行える！
- ✓ 職業訓練で1人1日6～9千円の給付金、1人1月8～15万円の給付金が取得できる。
- ✓ わずか6年で年間粗利1.6億円。8事業所、登録者数100人、一般就労実績24人！
- ✓ 初めての障がい福祉サービスは中高生向けの就労準備型放課後デイサービスから！



株式会社Notoカレッジ
代表取締役 辻雅靖氏
人材サービス会社の管理職、特例子会社の立ち上げ、代表を経て
2013年障がい福祉事業を創業。
6年で現在8事業所、粗利1.6億円！

今回は人材サービス業界の経営者様に障がい福祉サービスへの新規参入成功事例をレポートにまとめ、ご案内させていただきました。

なぜ、人材サービス業界向けなのか？それは障がい福祉サービスと非常に似通った業務を日々実施されているからです。

政府は人手不足の一部を障がい者の一般就労で解消する方向で動いています。

皆様は地元密着で数多くのクライアントを持たれていることでしょうか。そして皆さんに依頼されるものの、中々良い人材がないというのが現状ではないでしょうか？

健常者の採用・定着が思うように進まず、障がい者の積極採用・定着で人手不足を解消している法人が増え始めました。

これまで障がい者と接点が無かった方がほとんどですが、最低時給で雇用ができて、健常者と遜色の無い働きができる障がい者がいることを知れば不安は解消されます。

このレポートを通じて提唱する「子どもから大人まで成長・自立・就労に向けたワンストップサービス」を実践する企業がほとんどのエリアで皆無であるので、短期間で複数事業所を展開し、粗利3億円、営業利益1億円（本部経費、役員報酬、賞与のぞく）を実現することが可能です。

政府は障がい者、障がい児の中で就労できる人にはできる限り一般就労していただいて、経済的な自立を促すことで、将来の負担を軽減したいと考えています。

しかしながら、既存の障がい福祉サービスの多くは、営業力が弱いので、地元企業との接点が持てず、一般就労の実績が中々進まないというのが現状です。

船井総研では、これまで様々な業種からの新規参入を促してきましたが、一般就労を実現するところが壁になっています。どのような方々にこの業界に取り組んでいただくのが良いのか？考えつづけてきました。

昨年、製造業と人材サービス業がメイン事業の企業に対して障がい福祉サービスへの新規参入をお手伝いする機会に恵まれ、人材サービス業と障がい福祉サービスの親和性に気づきました。

障がい福祉サービス業界で一般就労実績がかなり高いモデル企業である岐阜県大垣市の株式会社 Noto カレッジの辻社長が人材サービス業界出身で創業されたことを思い出し、ヒアリングさせていただくことになりました。このレポートが御社の近未来を変える可能性が高いと考えております。

是非、このまま読み進めてくださるようお願い致します。

株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部
上席コンサルタント
奥野 泰弘

法定雇用率はまだまだ上昇する！？

企業に障がい者の雇用を義務化
法定雇用率は平成30年4月に引き上げられました。
日本はドイツや北欧をモデルに制度を構築しているので今後も5%ぐらいまで引き上げられると予測しています。
ますます、障がい者雇用のニーズは高まるばかりです。

事業主のみなさまへ

平成30年4月1日から 障害者の法定雇用率が引き上げになります

障害者がごく普通に地域で暮らし、地域の一員として共に生活できる「共生社会」実現の理念の下、すべての事業主には、法定雇用率以上の割合で障害者を雇用する義務があります（障害者雇用率制度）。この法定雇用率が、平成30年4月1日から以下のように変わります。

事業主区分	法定雇用率	
	現行	平成30年4月1日以降
民間企業	2.0% ⇒	2.2%
国、地方公共団体等	2.3% ⇒	2.5%
都道府県等の教育委員会	2.2% ⇒	2.4%

また併せて、下記の2点についてもご注意ください。お願いします。

留意点 ① 対象となる事業主の範囲が、従業員45.5人以上に広がります。

▶ 従業員45.5人以上50人未満の事業主の皆さまは特にご注意ください。

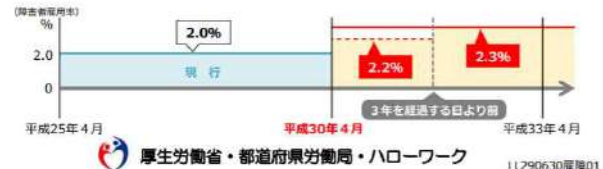
今回の法定雇用率の変更に伴い、障害者を雇用しなければならない民間企業の事業主の範囲が、従業員50人以上から45.5人以上に変わります。また、その事業主には、以下の義務があります。

- ◆ 毎年6月1日時点の障害者雇用状況をハローワークに報告しなければなりません。
- ◆ 障害者の雇用の促進と継続を図るための「障害者雇用推進者」を選任するよう努めなければなりません。

留意点 ② 平成33年4月までには、更に0.1%引き上げとなります。

▶ 平成30年4月から3年を経過する日より前[※]に、民間企業の法定雇用率は2.3%になります。（国等の機関も同様に0.1%引き上げになります。）

[※] 具体的な引き上げ時期は、今後、労働政策審議会において議論がなされます。
[※] 2.3%となった際には、対象となる事業主の範囲は、従業員43.5人以上に広がります。

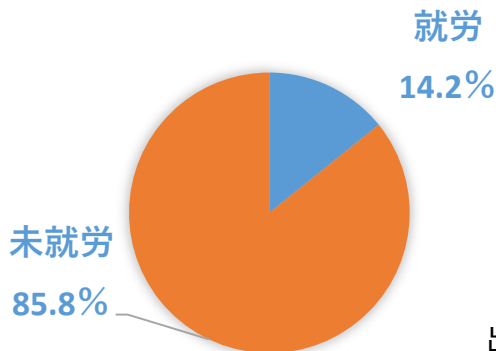


出典：厚生労働省

就職したい障がい者323万人、雇用しなければならない企業が5.4万社

平成30年6月1日現在における障がい者の雇用状況は未就労者が323万人。法定雇用率を満たしていない企業は5.4万社を上回っています。
働きたい障がい者と雇用しなければならない企業のマッチングは実績をつくりやすい環境にあります。

障がい者就労率



出典：厚生労働省

323万人が未就労

障がい者946万人中、376.5万人が在宅で就労が可能、就労数は53.5万人

法定雇用率



5.4万社が未達成

従業員数45.5人以上の企業10万社が障がい者雇用率2.2%以上を義務化³

ほとんどのエリアでワンストップサービスは存在しない！

障がい者への職業訓練・紹介だけではなく障がい児への職業訓練・紹介のニーズも高く、3歳児から高校、高卒から就職までワンストップで成長・自立を促す事業で急成長しているモデル法人が続出しています。今はワンストップサービスビジネスモデルの導入期と言えます。

■ 人口18万人の地方都市で 2年で5事業、粗利1.5億円

- 2014年 2月 就労A・Bに新規参入
- 2016年10月 船井総研のコンサルティング契約
- 2017年 3月 小学生向け運動学習特化型放課後デイ
- 2018年 4月 中高生向け就労準備特化型放課後デイ
- 2018年 6月 小学生向け運動学習特化型放課後デイ
- 2018年11月 未就学児向け音楽特化型児童発達支援・放課後デイ開業準備中
- 2018年12月 障がい者グループホーム開業準備中
- 今後の予定
- 障がい児通所 商圏内で可能な限りチェーン展開
- 中重度の障がい児の事業へのチャレンジ

■ 人口10万人の地方都市で 5年で15事業、粗利3億円

- 2014年 5月 就労移行と就労Bの多機能で新規参入
- 2015年 5月 就労A
- 2016年 4月 就労B
- 2017年 5月 船井総合研究所のコンサルティング契約
- 2017年 5月 就労準備型放課後デイ・運動特化型児童発達の多機能
- 2017年 9月 グループホーム
- 2018年 2月 指定特定相談支援事業
- 2018年 4月 市立就労B指定管理
- 2018年 4月 市立就労支援センター委託
- 2018年 4月 市障がい者等相談支援センター委託
市内15保育園への障がい児等保育実践指導業務委託
- 2018年 9月 児童発達×放課後等デイ多機能
- 2019年 4月 児童発達支援センター、
相談支援事業、グループホーム、
生活介護等の複合施設開設

中軽度の未就学～就学～就労まで切れ目の無い支援をワンストップで展開すると、保護者、教育機関、行政関係機関から絶大な信頼を獲得でき、短期間で一気に地域一番法人に！

人材サービスから新規参入する強み

障がい福祉サービス業の多くは零細企業が多く、特化したスキルを持たず3事業所前後を展開しているところがほとんどです。またマーケティング発想に乏しく、営業力も弱い企業ばかりが散見される状況です。

今のままでは障がい者の一般就労のために地元の企業とつなげられる営業力を保有する企業は都市部を除いて皆無という状況です。障がい福祉サービスの最大の目標である一般就労の実現は困難な状況です。

船井総研では年代別に子どもの成長に合わせた成長・自立・就労につながる専門特化したスキルを保有する事業所展開を進めております。

人材サービス業が新規参入されると、地元企業の採用ニーズを把握できているわけですから、企業のニーズにあった職業訓練、障がい者の紹介、試験雇用、一般就労、定着をサポートができるのです。

短期間に地元密着の一般就労地域一番になれることが予想できます。

就職したい障がい者、人手不足を解消したいクライアントをつなぐことができる環境にあります。

旧態依然とした業界に成長・自立・就労をワンストップでというキーワードで切り込めば3～5年で下記のような事業を構築することが可能です。

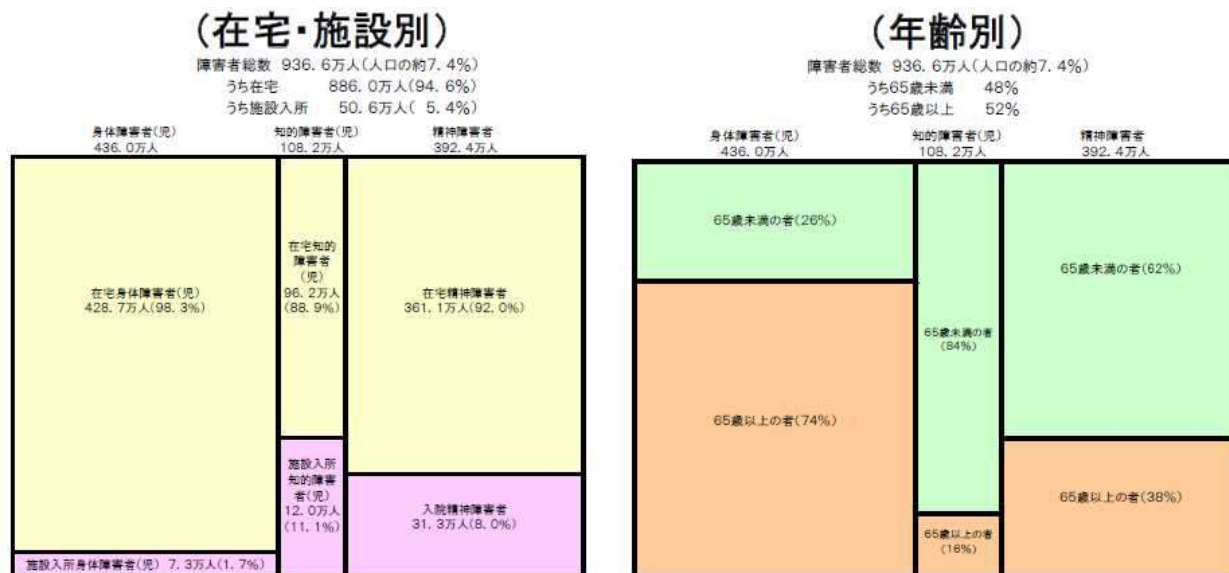
■人口15万人の地方都市で粗利3億円、営業利益1億円のワンストップサービスモデル

分野	対象	事業	専門業態	定員 (名)	粗利 (万円)	営業利益 (万円)
児童福祉法	未就学児・小学生通所	児童発達・放課後デイ	運動特化	10	3000	1000
	未就学児・小学生通所	児童発達・放課後デイ	音楽特化	10	3000	1000
	小中学生	放課後デイ	運動学習特化	10	3000	1000
	中高生	放課後デイ	就労準備	10	3000	1000
障がい者 総合支援法	軽度精神、知的	就労移行	I T 特化型	20	5000	2000
	中軽度精神、知的	就労継続支援 A	清掃特化型	20	5000	2000
	軽度精神	就労継続支援 A	I T 特化型	20	5000	2000
	中軽度精神、知的 就労移行支援	就労移行支援	事務、 軽作業特化型	20	5000	2000
合計				120	32000	12000

※どの事業も初期投資は500～1000万円、単月黒字6カ月目、回収は2年前後！

障がい者人口は介護者人口よりも多い！

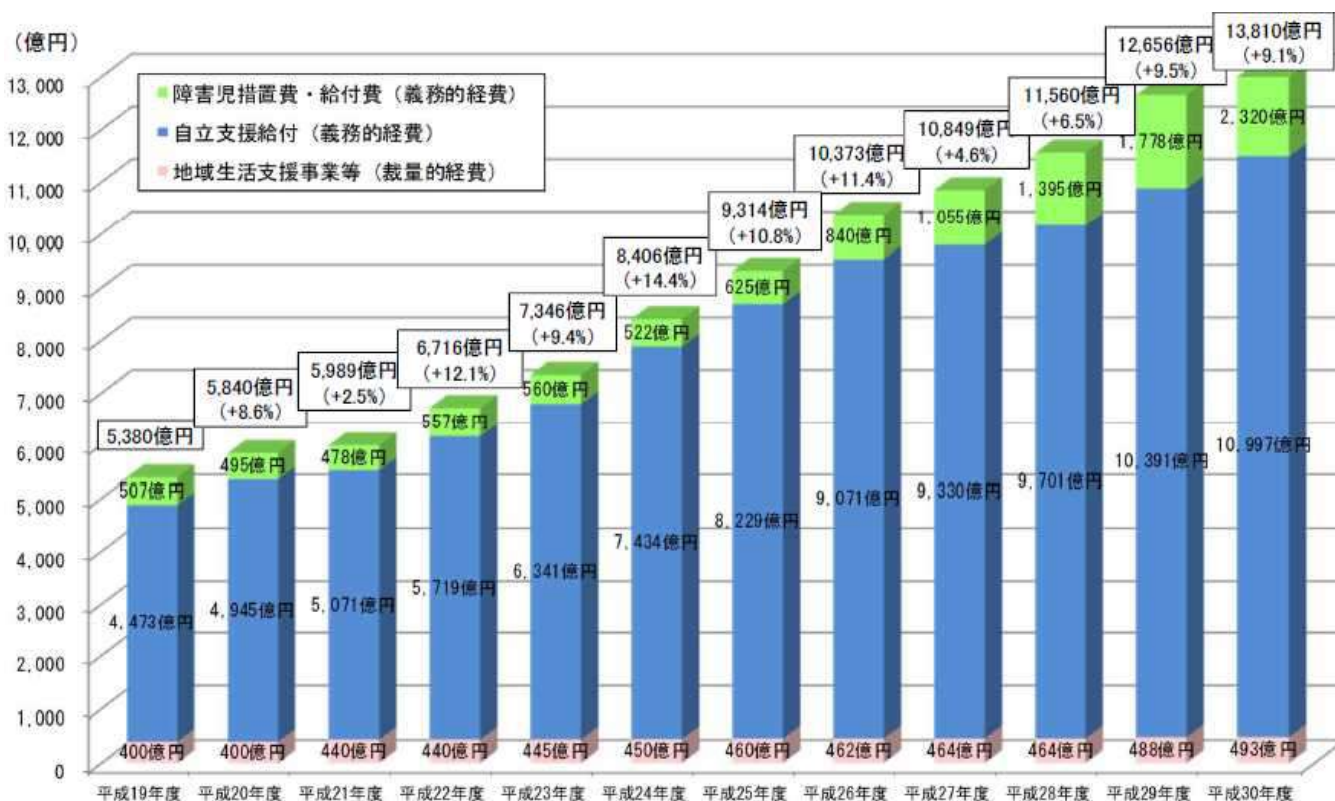
障がい者は936.6万人、人口の約7.4%
 身体436.0万人、知的108.2万人、精神392.4万人
 要介護（要支援）認定者は652.9万人



(出典) 厚生労働省

障がい者福祉サービスは成長中！

障がい福祉サービス予算額は10年間で2倍以上に増加



(出典) 厚生労働省

全ての障がい福祉サービスで利用者は増加！

児童発達支援、放課後等デイサービスの利用者は6年前と比較しそれぞれ、
約2.6倍、約3.7倍に増加！

	H24年4月	H29年4月	H30年4月		
	利用者数	利用者数	利用者数	前年比	H24年比
居宅介護	129,202	169,155	175,663	103.8%	136.0%
重度訪問介護	8,782	10,595	11,030	104.1%	125.6%
行動援護	6,348	9,834	10,506	106.8%	165.5%
生活介護	238,514	275,393	281,550	102.2%	118.0%
短期入所	31,087	49,214	53,020	107.7%	170.6%
共同生活援助	24,968	92,503	99,645	107.7%	399.1%
就労移行支援	25,359	32,611	34,356	105.4%	135.5%
就労継続支援 A 型	20,742	66,894	69,223	103.5%	333.7%
就労継続支援 B 型	153,165	226,834	244,765	107.9%	159.8%
計画相談支援	4,611	132,943	150,241	113.0%	3258.3%
障害児相談支援	365	55,557	66,717	120.1%	18278.6%
児童発達支援	31,416	74,680	84,306	112.9%	268.4%
放課後等デイサービス	51,678	160,487	193,948	120.8%	375.3%

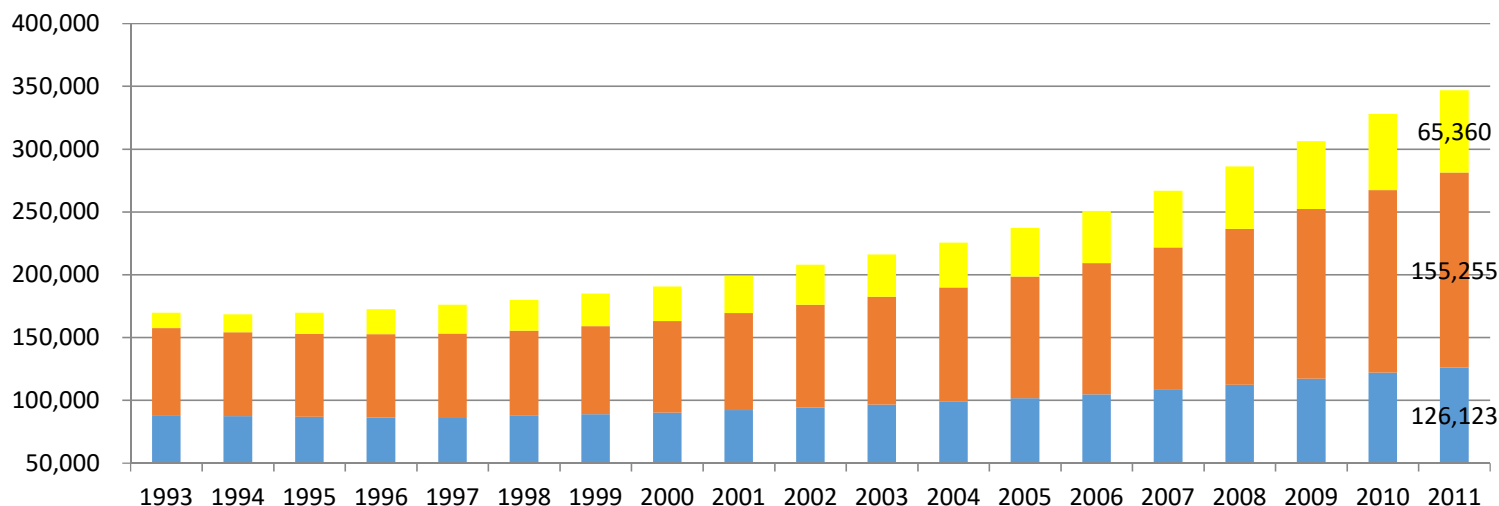
(出典) 厚生労働省

障がい児の数も急増している。

少子高齢化の状況下でも、特別支援学校や特別支援学級（小・中・高）の
児童生徒数は現在も増え続けている。

特別支援学校在学者数と特別支援学級在籍児童生徒数

- 特別支援学校在学者数(人)
- 小中の特別支援学級児童生徒数(人)
- 小中の通級指導(人)



※出典: 文部科学省

子どもから大人までワンストップサービスについて

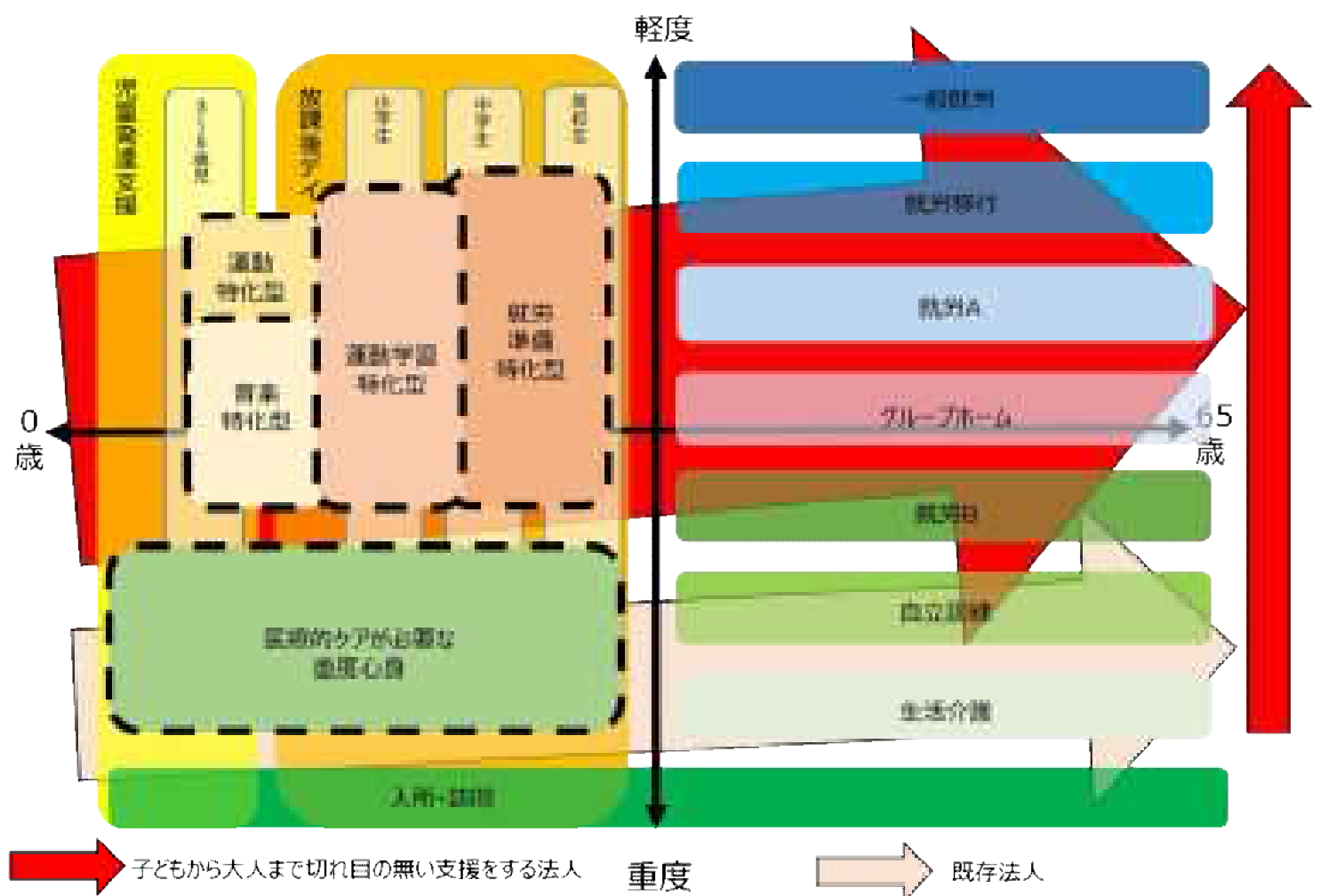
既存の障がい福祉サービス事業者は中重度を対象に3～5事業所前後の運営しているところがほとんどです。

成長・自立・就労というキーワードは実践されず、日々介助、見守りをしているという状況です。

船井総研では競合の少ない、中軽度を対象に成長・自立・就労をキーワードに子どもから大人までワンストップでサポートすることを推奨しています。

保護者の期待は親なき後の自立を逆算で計画し、未来に向けた成長・自立・就労を実現できるサービス提供者を探しています。

現在、ほとんどのエリアでそのような企業が皆無な状況なので、短期間でのワンストップサービス構築が実現しています！



様々な事業がある中でどれから取り組むべきか？

これまでご案内させていただいた障がい福祉サービス事業を人材サービス業界の業務と比較しやすい表を作成しました。

縦軸が障がい福祉サービスの事業、横軸が人材サービス業の業務内容です。

	派遣 (施設外就労)	業務請負	紹介	職業訓練	就職後の 定着
就労移行支援	○	○	○	○	○
就労定着支援	×	×	×	○	○
就労継続支援 A型	○	○	○	○	○
就労継続支援 B型	○	○	○	○	○
放課後等 デイサービス	×	×	○	○	○

いかがでしょうか？人材サービス業界との親和性を感じていただけましたでしょうか？

これらの事業の中でどれから取り組むべきか？悩まれると思いますが、答えは**中高生向けの就労準備型放課後デイサービス**です。

その理由は・・・？

- ①日本全国どのエリアでもこの業態がほぼ無い状態
- ②メインターゲットは中学生になるので、最初から一般就労の実績を作る必要が無い
- ③子どもの成長・自立を通して障がい特性とその対応力を習得する。
- ④子ども対象の事業で、音楽、運動、学習に特化した事業所を短期間で展開し、まずは地域で一般就労ができる可能性の高い子どもを集める。
- ⑤その後、もしくは同時並行で大人の事業を推進していく。

3～5年で一気に障がい児・障がい者の成長・自立・就労をサポートする地域で最も支持される法人になることが可能です。

次ページ以降、就労準備型放課後等デイサービスについて詳細をレポートします。

～就労準備型放課後デイ 株式会社Notoカレッジ 成功物語～

**人材サービス業の幹部から転身！
わずか6年で8つの障がい福祉サービス事業
を展開。粗利1.6億円の事業に成長！**

**障がい者112名、障がい児33名！
1年間の一般就労実績24名！**

**障がい児のサポートで
ワンストップサービスも構築
地域一番化に成功！**



株式会社Notoカレッジ
代表取締役
辻 雅靖氏

Notoカレッジとは？

岐阜県大垣市（行政人口約16万人）にて、機能強化型放課後デイ、就労準備型放課後デイ、就労移行支援、就労継続支援A型、就労継続支援B型、相談支援事業と子どもから大人までのワンストップサービスを地域密着で展開している。

2004年、人材派遣会社にて障害者雇用促進法に基づく「特例子会社」の設立、運営に携わる。同社にてIT事業を軸とした事業を構築し、肢体不自由者、内部障害者、精神障害者を雇用し、現場責任者を務める。

2013年株式会社Notoカレッジ代表取締役就任、現在に至る。
他、企業や企業団体、大学に対して障害者雇用のためのコンサルティング、セミナーの実績多数。ジョブコーチ（企業在籍型職場適応援助型）、岐阜県中小企業家同友会会員、岐阜IT協同組合理事

株式会社 Notoカレッジ 辻社長の歩み

2013年	4月	就労移行支援	Notoカレッジ・キャリアセンタープラス
2013年	4月	就労継続支援A型	Notoカレッジ・ワークセンター
2014年	4月	放課後等デイサービス	のとよーび
2014年	4月	相談支援事業	のとファイブ
2016年	6月	就労継続支援B型	NotoBeee（ノトビー）
2016年	6月	就労移行支援	Notoカレッジ・キャリアセンターMore
2018年	9月	就労移行支援	Notoカレッジ・キャリアセンターNEXT
2018年	10月	就労定着支援	Notoカレッジ・ウィズ

現在、8つの事業、障がい者112名、障がい児33名にサービス提供し、1年間で24名の一般就労を実現している。

就労準備型放課後デイの始まり

**中学生、高校生から就労支援を受けることができれば、
一般就労、就労移行、A型、B型などへよりスムーズに移行ができる**

株式会社Notoカレッジの辻社長は就労移行支援を運営する中で、**成人期に就労移行支援を受ける前段階で、就労移行支援に近いサービスを受ける機会があれば、もっとスムーズに社会人ステージへ移行ができる！**と感じていました。

どうしたら実現できるかを考えている中、放課後デイで、「就労準備型」というコンセプトで始めてはどうか、と気づきました。そして全国にまだまだ少ない就労準備型放課後デイとして、「就労準備型放課後デイのとよーび」がスタートしました。



カリキュラムの内容

電話対応

集団生活適応訓練



ビジネスマナー

(2階ワークセンターにて)職場体験

自己分析

SST(ソーシャルスキルトレーニング)

金銭管理



レクリエーション

のとトレ

ITものづくり

タイピング練習

パソコン(基礎)



就労準備型放課後デイを始めてみて

良かった点

中・高校生を大人の就労ステージへ送り出す体制作り、自立へ直結。子どもと大人の隙間を埋めることができる

コンセプトが明確で他事業所と差別化しやすい

辻社長は就労準備型放課後デイを始めたことで、様々な良かった事を感じられていらっしゃる。例えば、

- 中・高校生を円滑に就労ステージへ送り出すための支援体制ができたこと。
- 法人全体としての就労支援というコンセプト認知が地域にて浸透したこと。
- 成人期サービスとの各種シナジー（資源の効果的活用・認知の強化等）が生まれたこと
- 放課後デイの主旨である「利用者の将来の自立支援」へ適合していること。
- コンセプトが明確なため、利用者側（本人・親御さん）の利用目的と目指す到着点が見えやすいこと。
- また自治体や他の支援機関（相談・社協・ナカボツ等）が勧めやすいこと。
- コンセプトに沿ってサービス提供を行うために、他の放課後デイとの差別化が図りやすいこと。
- 成人期向けの就労系福祉サービス（移行・A型・B型）との連携が図りやすいこと、などがあります。

苦労した点

コンセプトの認知、カリキュラム作成

- 一方、苦労した点もいくつかありました。例えば、
- 対象者、支援者のコンセプト理解に時間を要したこと。
 - 効果的な営業方法や販促方法が成人サービスとは異なったこと。
 - 就労準備型というコンセプトに合致させるためのカリキュラムを作成すること。
- などです。

しかし、総合的に判断して就労準備型放課後デイを始めてみて良かった！ということは間違いありません。



保護者からの期待

作業スキル、社会人マナー、コミュニケーションスキルの向上、高校在学中の実習先、卒業後の進路先としての期待

保護者からの一番大きな期待は、「**作業スキルの向上**」です。またそれに付随して、就労準備のための**最低限の社会人スキルやマナー、コミュニケーション力を身につける**というところがあります。

保護者は、**就労全般の情報がない**ため、自分のお子さんについての就労能力をはじめとした様々な相談を受けます。（学校の先生や病院の先生では不安、あてにならないため、子どもに対して、どのくらいできるのか的確な判断をしてほしい等）

また株式会社Notoカレッジ様は**成人用サービスを行っているので、高校卒業後の進路としての検討や、在学中の実習先としての期待**もあります。

就労準備型放課後デイの成果

「できない」「苦手」⇒「できる」「好き」「自信がある」へ成長！

就労準備型放課後デイを始めると様々な子どもたちに様々な成長が見られるようになってきました。

保護者やスタッフから見ても子どもたちが成長していることはもちろん分かりますし、なにより子ども本人が自分の成長を実感していることが一番の成果です。

具体的には以下のような成長が見られました。

- 人と関わるのが苦手だった子が**関わりに興味を持ち、好きになった**。
- 自社以外の場所で**色々なことにチャレンジ**できるようになった。
（検定、委員会、生徒会、応援団、運転免許など）
- **機能強化**された（手先の不器用さが以前よりはいい、筆圧など）
- **自己理解や障がいについて向き合う**ようになった。
- 自分の**障がいを恥ずかしいと思わなく**なった。
（人に伝えられるようになった）
- 働くことに不安を持っていたが**楽しみ**になった。
- **会話にユーモアを入れられる**ようになった。
- **報連相ができる**ようになった。
- **発語が増えた**。



就労準備型放課後デイ成功のポイント

コンセプト周知・アピール、飽きないカリキュラム、サービスの質

成功のポイントはいくつかあげますと、以下となります。

- 他の放課後デイとの相違点をどのように地域関係者に周知させるか。
- どんなカリキュラムをどういった目的で行って、それは就労のためにどのように役立つのかなど、「就労準備」という点をわかりやすくアピールできるか。
(特に親御さん・学校の先生・支援者)
- 利用者が飽きないようなカリキュラムを準備できるかどうか。
- 支援スタッフに対しての啓蒙や教育制度で、サービスの質を担保し続けることができるかどうか。

このポイントを押さえることができれば、
就労準備型放課後デイは間違いなく成功します！



今後の挑戦

障がい児・者の就労支援のワンストップサービスの提供

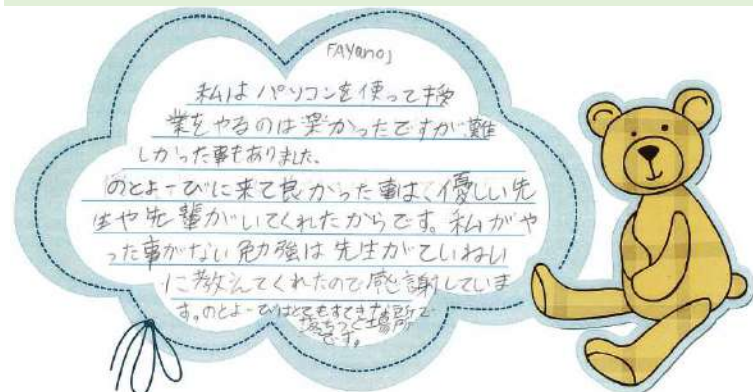
株式会社Notoカレッジ様の事業コンセプトの軸は「障がい児・者の就労支援のワンストップ」です。就労移行、就労継続A型、就労継続B型にて成人へのサービスを、放課後デイにて中・高生へのサービスを提供している中で、「大学生」に対するサービスが欠けており、2019年より「発達大学生への就労支援サービス」を開始されました。また、同年より障がいのある方が企業に就職した後の定着支援サービスにも取り組まれています。

一方で、長期的には障がい児・者の「生活支援・余暇支援」の事業展開も考えていらっしゃいますが、株式会社Notoカレッジ様の「就労支援」というコンセプトとは異なるため、別法人でサービス展開を予定されています。

業界内で更なる活躍が期待される株式会社Notoカレッジ様、今後の展開も非常に楽しみです。



株式会社Notoカレッジ様が利用者様からいただいた感謝の声(一部)



私はパソコンを使って授業をやるのは楽しかったですが、難しかったこともありました。のたとよーびに来て良かった事は優しい先生や先輩がいてくれたからです。

私がやった事がない勉強は先生が丁寧に教えてくれたので感謝しています。

のたとよーびはとても素敵な場所で落ち着く場所です。



のたとよーびの授業について
他の人と関わりを持ててコミュニケーションも取れるのたとよーびの授業は毎日楽しいです♪



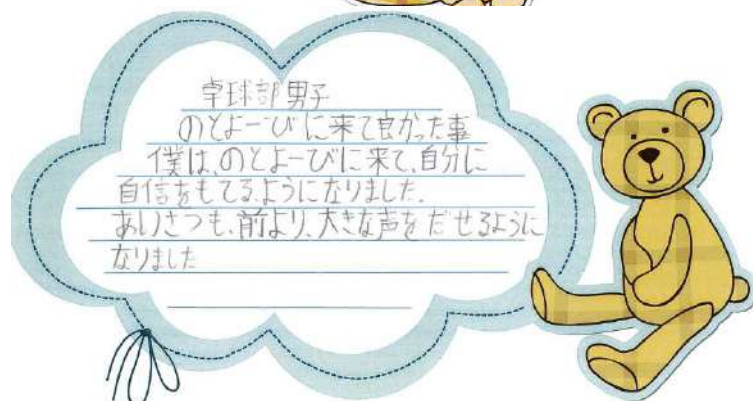
のたとよーびの授業について
平均して6～9人程度の高校生が大垣の「Notoカレッジ」という所に集まってくる。ここでは社会人になるための練習をする。月曜日から金曜日までの4時から6時まで、どの授業も優しい人に見守られてできるから最高だ。

「のたとトレ」(感覚トレーニング)パソコンを使うなど、授業には多くの種類がある。



いろいろなことが覚えられるので楽しいです。

いろいろな学校の仲間と楽しく活動ができて良かったです。



卓球部男子
のたとよーびに来て良かった事
僕はのたとよーびに来て 自分に自信を持てるようになりました。
あいさつも 前より大きな声を出せるようになりました。

1 就労準備型放課後デイ参入でワンストップサービスが完成！

就労支援事業、小学生向け運動特化型放課後デイを展開されていた法人が、就労準備型放課後等デイサービスを開業。小学生・中学生・高校生へのサービスと障がい者へのサービスを提供することで子供から大人までのワンストップサービスを提供することができています。

多事業の展開により、地域からいただいた相談を逃すことなく受けることができ、法人の収益の柱となっています。

社会福祉法人 B様（東北 18万人商圏）

2 就労支援事業からの参入で早期黒字化を達成！

就労継続支援A型・B型事業、就労移行支援事業をされていた法人が就労準備型放課後デイを開業。開業から4か月で単月黒字を達成しました。就労支援事業から参入したことにより、就労支援でのノウハウを活用してプログラムを構築でき、また、すでに地域の特別支援学校とのつながりがあったことで早期に紹介を獲得することができました。

株式会社 A様（関東 10万人商圏）

3 就労準備型放課後デイで一般就労率70%を実現

就労継続支援A型・B型事業、就労移行支援事業をされていた法人が就労準備型放課後デイを開業。就労支援でのノウハウを活用してプログラムを確立し、昨年度の高校3年生の70%が一般就労されました。（残り30%福祉型就労）

株式会社 C様（東海 20万人商圏）

4 重度支援中心の事業から就労支援へ参入！！

特別養護老人ホーム、障がい者の入所施設を運営している法人が今後の事業展開として就労継続支援B型と就労準備型放課後等デイサービスに参入。狭小商圏でありながら新たな事業の柱として構築させている。

社会福祉法人 D様（東北 5万人商圏）

障がい福祉サービス 新規参入セミナー

～初めの一步は就労準備型放課後デイ～

福祉事業の次なる一手をお探しの方
一般就労への移行にお悩みの方必見！

就労に向けたプログラムを提供する放課後等デイサービスで成功する方法を大公開！
ビジネスモデル、具体的ノウハウがたった1日で丸々解かる！手に入る！

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社 船井総合研究所

東京会場

2020年2月26日(水)

多数のお申し込みが予想されます。満席になる前に早めにお申し込みください。各会場先着30名限定

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでは、就労準備型放課後等デイサービスの事例を紹介させていただきました。

あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できるものばかりです。

これまでに150社を超える放課後等デイサービスに関わってきましたが、サービスの差別化やコンセプト作りに悩んでいる企業・法人が非常に多いのが現状です。

最短で成功するためには、力を入れるべきポイントに専念してスピード感をもって結果を出すことです。

そうすれば早期黒字化、利益確保、そしてスタッフへの賞与還元を早期に達成することができます。

就労準備型放課後等デイサービスは、障がい児の保護者の望みであり、障がい児の自立をサポートするために必要不可欠なモデルです。

今回のセミナーでは「就労準備型放課後等デイサービスの成功」を実現するための方法をお伝えします。

皆様より少し先に事業展開をし、順調に業績アップしているゲスト講師をお招きし、

たった3.5時間で就労準備型放課後等デイサービスの全てが分かるようにセミナープログラムを構成しております。

一見の価値があることは間違いありません。

セミナー参加者200名以上！！ 大注目の就労準備型放課後等デイサービス

今回と同じテーマである就労準備型放課後デイ参入セミナーを2017年9月から開催させていただいております。（右の写真）

セミナーの参加者はなんと200名超え！！

就労準備型放課後等デイサービスが日本全国でどれだけ注目されているかを実感することができました。

また、セミナーにご参加いただいた皆様からは、「就労準備型放課後等デイサービスの必要性が実感できた！」「採用やプログラムなど、細かい部分についても学べた！」など好評のお声をたくさんいただいております。

下記のコメントがその一部です。



↑セミナー時の様子

《Notoカレッジ様の取り組みですばらしいと感じたことは何ですか？》

地域のニーズと現場から感じた取り組みを実現され、実際に運営していることが素晴らしいと思いました。目的も明確で必ず必要とされていく形であると思いました。

《本日のセミナーを聞いて、明日からどうされますか？》

就労準備型の事業の発展が確実である。
自立支援が求められると痛感しました。

就労準備型の事業の発展が確実である。自立支援が求められると痛感しました。

《就労準備型放課後等デイサービスの参入に向け、一番学んだことは何ですか？》

多様な切り口から。
人材獲得
プログラムを研究しており、さすがという感じです！！

多様な切り口から人材獲得・プログラムを研究しており、さすがという感じです！！

以上のように、大変好評を得ております。

参加者様の中には、セミナー終了後すぐに立ち上げの準備に入られた方も多数おられます。もちろん弊社への依頼もございました。皆様の地域でももしかしたら立ち上がる予定があるのかもしれない。

大注目のモデルですから、他社に先を越されることも考えられます。そうなる前にセミナーにご参加いただくことをお勧めいたします。

セミナーの内容を一部ご紹介いたしますと・・・次ページへ⇒

セミナーの内容は下記となっております。

1. 障がい福祉サービス業界の現状と、今後！？
2. 人材サービス業界での障がい者雇用の最先端事例とは！？
3. 障がい福祉サービス業界での地域密着ワンストップサービス成功事例！？
4. どのような条件をそろえれば開業できるか？
5. 障がい児を持つ保護者は放課後等デイサービスに対し、本当は何を望んでいるのか？
6. 普通の預かり型デイでは生き残れない？これから求められる放課後等デイサービスとは？
7. 子どもの自立を目的とした事業所の取り組みとは？
8. 中高生の子供を持つ保護者が悩むこととは何か？
9. 就労準備型放課後等デイサービスでのプログラム内容とは？
10. 就労準備型放課後等デイサービスを成功させるためのポイントとは？
11. 採用に困らない！コスト約30万円で応募者60名を超えた結果の出る採用方法とは？
12. Indeedを活用し、応募者多数を達成した方法とは？
13. 相談・体験からの契約率80%以上！契約に繋がるトークとは？
14. 競合が多いエリアでも十分勝てる！徹底した訪問営業のやり方とは？
15. 営業をしたことがない素人でも安心！結果の出るPRトークとは？
16. ウェブサイトは必要不可欠！結果の出るウェブサイト作成と活用方法！
17. 地方都市でも最大集客数100名！？効果的な集客イベントとは？
18. 口コミが広がるのはワケがある！SNSを活用した集客方法とは？
19. 保護者面談のやり方を変えるだけで、保護者からの信頼度がアップ！
20. これさえあればすぐに始められる就労準備型放課後等デイサービス実践ツール類紹介！
21. 保護者の方に大好評！利用後フォローを実施する理由とそのポイント！ ……etc

これらは当日お伝えする内容のごく一部です、いかがでしょう？

このようにセミナーでは就労準備型放課後等デイサービス新規参入に関しての必要なポイントを具体的な内容に絞って、3.5時間かけてたっぷりとお伝えします。質疑応答の時間もお取りしますので、**聞きたいことや疑問に感じることはその場で解消**していただけます。

セミナーにご参加いただいた方が、参考にできる 就労準備型放課後デイ完全成功マニュアル公開！



事業所運営のための
年間業務、月間業
務、日次業務の全て
が分かる！



科目別年間プログラ
ム、月間プログラ
ムの作り方がズバリ分
かる！



室が高く、辞めない
児童発達支援管理責
任者、児童指導員、
保育士が採用方法が
ズバリわかる！



募集には欠かせなく
なったindeed活用で
問合せを獲得する方
法がズバリわかる！



早期単月黒字化、早
期収益最大化のため
の営業手法がズバリ
わかる！



相談からの契約率が
80%を超える、保護
者面談の方法がズバ
り分かる！

就労準備型放課後等デイサービスの事例



就労準備型放課後デイ参入
コンサルティングは
現在30法人が導入へ！

就労準備型放課後デイサービスの収益性は？

イメージ	中学生・高校生向けの就労移行支援
商圏人口	15万人
人員配置	正社員3名、パート3～4名
施設	20～30坪
利用定員	10名／日、登録者35～40名
運営形式	集団
目的	個々の特性に合わせた訓練により一般就労、最適な福祉的就労をサポートする
サービス	就労に繋がる実践型プログラム 例：PC、実践型研修、ビジネスマナー、模擬面接、SSTなど
収益性	売上：3,000万円（月250万円前後） 営業利益：1,000万円、営業利益率：33%
単月黒字化	6ヶ月以内
初期投資＋ランニング	1,000万円前後

20法人の方々は概ね3～6か月で単月黒字化を達成されておられます。

そして今回は、“**就労準備型放課後等デイサービス**”で**成功されている経営者様**を実践モデル事例として、特別ゲスト講師にお招きしております。

“就労準備型放課後等デイサービス”は今後増えることは間違いありません。

「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例を“オープンにする形のセミナー”で話をしていただけることは普通ではまずありえません。ですから・・・

大変貴重な講演となりますので、そもそも新しいことにチャレンジしようと思わない経営者、また「とりあえず社員を行かせてみよう！」という方は、今回はご遠慮ください。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でも、**1名様わずか税抜35,000円**（税込38,500円）です。

実践すれば毎月、百万円単位の利益につながるノウハウですから正直、破格といえます。

ただし、今回ご用意できる席数は、**各会場30名様限り**とさせていただきます。経験上、今回のような目新しいテーマのセミナーの場合、席数はすぐに埋まってしまうことが予想されます。

今後の追加開催は現在予定しておりません、お早めにお申し込みください。

また、今までは**経営者様だけでなく、実際に事業の責任者を任せようと思っている社員の方々も一緒に参加される法人様が多くいらっしゃいました**。早期に新規参入の動きを進めていくためには、複数名でのご参加をお勧めします。ただし経営者のご参加は必須です。

秘匿性の高い情報も含まれますのでDVD販売は予定しておりません。

これだけの最新成功事例を学ぶことは**セミナーにご参加いただいた方だけの特権**ということになります。

たった半日のセミナーを活用して、事業を成功させ、新たな安定収益の柱を作るだけでなく、子どもや保護者が喜び、スタッフも喜び、地域社会からも求められる「社会性の高いビジネスモデル」に社員と一緒にチャレンジし成果を出していくのか。それとも目の前のことに手一杯で、この機会を先延ばしにして絶好のチャンスを逃すのか。ぜひ、セミナーにご参加して就労準備型放課後デイを立ち上げてください。

また、セミナー参加特典として**「個別無料相談（1時間）」（後日開催）**がついておりますので、必ずご利用ください。就労準備型放課後等デイサービス参入に向けて、皆様の個別の状況についてヒアリングさせていただき、出し惜しみすることなく開設するためのノウハウをお伝えします。

ぜひ、このチャンスをつかみとっていただければと思います。

それでは、皆さまとお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
福祉グループ

セミナースケジュール&講師

	担当	講座内容
第一講座	株式会社 船井総合研究所	業界動向 今後求められる障がい福祉事業経営の ポイントとは？
第二講座	特別ゲスト講師 株式会社 Notoカレッジ 代表取締役 辻 雅靖 氏	就労準備型放課後等デイサービスの 成功事例大公開！
第三講座	株式会社 船井総合研究所	就労準備型放課後等デイサービスで 押さえておかなければならないポイントとは？ 集客＆採用事例大公開！
第四講座	株式会社 船井総合研究所	経営者の皆様に取り組んでいただきたいこと



株式会社Notoカレッジ

代表取締役 辻雅靖氏

岐阜県大垣市(行政人口約16万人)にて、機能強化型放課後デイ、就労準備型放課後デイ、就労移行支援、就労継続支援A型、就労継続支援B型、相談支援事業と子どもから大人までのワンストップサービスを地域密着で展開している。

2004年、人材派遣会社にて障害者雇用促進法に基づく「特例子会社」の設立、運営に携わる。同社にてIT事業を軸とした事業を構築、主として肢体不自由者、内部障害者、精神障害者を雇用し、現場責任者を務める。

2013年株式会社Notoカレッジ代表取締役就任、現在に至る。
他、企業や企業団体、大学に対して障害者雇用のためのコンサルティング、セミナーの実績多数。ジョブコーチ(企業在籍型職場適応援助型)、岐阜県中小企業家同友会会員、岐阜IT協同組合理事



株式会社船井総合研究
地域包括ケア支援部
福祉チーム

藤光 孝法

作業療法士として精神障がい者・知的障がい者の社会復帰に携わった経験を活かし、障がい者の一般就労を実現すべく、就労継続支援A型事業の新規開発・業態展開・活性化をメインにコンサルティングしております。就労を視野に入れた放課後等デイサービス事業の活性化にも取り組んでおります。



株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
福祉グループ
シニアエキスパート
上席コンサルタント

奥野 泰弘

運動学習特化型放課後等デイサービス、運動学習特化型の児童発達支援事業所、多機能型事業所の新規開発・業態転換・活性化をメインにコンサルティングしております。

一般就労を実現すべく、就労移行支援、就労継続支援A型、就労準備型放課後等デイサービスの新規開発・業態展開・活性化にも取り組んでおります。

日時・会場

東京

2020年 2月26日(水)
TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター
〒103-0028 東京都中央区八重洲1丁目2-16
TGBビル本館 東京メトロ東西線、銀座線 日本橋
(東京都)駅 A1出口、徒歩1分

開催時間

開始 終了
13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

受講料

一般価格

税抜 35,000円(税込38,500円)／一名様

会員価格

税抜 28,000円(税込30,800円)／一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願ひいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上でご確認ください。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記申込み担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。

《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785717 口座名義:カ)フナイソゴウケンキョウシヨ セミナーグチ

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る 株式会社 船井総合研究所

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:藤光

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

人材サービス業界向け障がい福祉サービス新規参入セミナー FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S055888 担当:天野宛

フリガナ			業 種	フリガナ			役職	年齢
会社名				代表者名				
会社住所	〒			フリガナ			役職	
				ご連絡担当者				
TEL				E-mail	@			
FAX				HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢		
	1			2				
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢		
	3			4				

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにチェックをつけてください)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

☐ 社長online ☐ その他各種研究会(研究会)

検

お申込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった販路開拓グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)以下で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報取り扱いにつきましては販路開拓グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。
- セミナーのご案内時にいただきました住所・資料名・部署・役職・ご担当者氏名を販路開拓グループが個人情報の管理について事前に調査した上で発行しましたダイレクトメールを当法人が

会社に送付データとして扱ふことがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発行等ができません。お手紙ができません場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、中止、追加、修正又は削除につきましては、郵送郵便コード・レポートリリースコード・顧客データ管理システム(TEL:06-6294-1666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総合研究所・インテックス 総務部法務課(TEL:03-1212-2921)

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。